

# el sueño noticias

www.hg-hamburg.de

Ref. 2167



## Oktober 2005

**A**nspruchsvolle Zielgruppe  
Die Hanseatische Gesellschaft ist in einem Geschäftsbereich tätig, der sich von den meisten an der Küste tätigen Immobilienanbietern unterscheidet. Betrachtet man die Entwicklung der Firma über einen längeren Zeitraum fällt auf, dass fast ausschließlich hochwertige Immobilien für den anspruchsvollen Käufer bei uns zu finden sind und man nach ganz normalen Immobilien vergeblich sucht. Aus diesem Grunde können wir auch besser über die Anliegen jener Zielgruppe sprechen, die Ausschau nach

einem Domizil mit Wohnsitzcharakter hält, als über jene, die vorrangig ein Ferienhaus sucht.

### **Küste mit wachsender Anziehungskraft**

Forscht man nach einer Erklärung, warum die nördliche Costa Blanca so viele Menschen in ihren Bann zieht, stößt man auf eine Vielzahl von Motiven, die aufzuzählen, den Rahmen dieses Newsletter sprengen würde. Grundsätzlich jedoch können wir sagen, dass für die enorm wachsende Anziehungskraft nicht nur das landschaftliche Umfeld und das mit der

geografischen Lage verbundene gesunde Klima ausschlaggebend sind, sondern auch, dass die Menschen, die sich hierher gezogen fühlen, offenbar viele Gemeinsamkeiten verbinden.

### **Die Costa Blanca ist unvergleichlich**

Wir wissen aus eigener Erfahrung, dass die Menschen, die sich in diesen Küstenstreifen verliebt haben, um nichts in der Welt zu bewegen sind, sich irgendwo anders niederzulassen; nicht auf Mallorca nicht an der Costa del Sol und schon gar nicht in Florida. Interessant ist ferner die Feststellung, dass innerhalb der Region zwischen Dénia und Altea, die meisten in ihrer Wahl des Ortes eindeutig differenzieren. Das liegt daran, dass die Orte sehr unterschiedliche Charakteristika haben, eines der vielen interessanten Merkmale, warum wir dieser Küste eine großartige Zukunft voraussagen.

### **Attraktive Küste mit vielen Facetten**

Wir stellen immer wieder fest, dass dies ein Grund ist, der die Attraktivität dieser Küste für



viele Menschen in großem Maße ausmacht. Wenn Sie z.B. die unmittelbar benachbarten Städte Jávea und Dénia miteinander vergleichen, stellen Sie fest, dass nicht nur die Orte selbst ‚ganz anders‘ sind, sondern auch die Menschen andere Prioritäten bei der Wahl des Ortes haben.

### **Orte mit unterschiedlichen Charakteristika**

Wir wissen dieses deshalb so genau, weil wir uns mit den vielen Orten dieser Region, größeren und kleineren, über eine Strecke von fast 100 km seit vielen Jahren beschäftigen. Auch in diesem Punkte ist die Hanseatische Gesellschaft eine Ausnahmeerscheinung; denn die meisten örtlichen Agenturen halten sich aus wirtschaftlichen und organisatorischen Gründen an einen Ort, häufig sogar nur an einen Bezirk innerhalb eines Ortes.

### **Ohne Vertrauen geht nichts**

Wer sich bei uns nach einer Immobilie umsieht, genießt den Anspruch eines vorurteilsfreien Vergleiches der Standorte mit ihren Sonnen- und Schattenseiten. Ortsgebundene Anbieter sind für Nichtkenner der Region deshalb anstrengend, weil sie aus nahe liegenden Gründen für ‚ihren‘ Ort argumentieren und häufig abwertend über andere Gegenden urteilen. Dies verunsichert den Käufer und ist wenig hilfreich, das Vertrauensverhältnis zum Makler herzustellen.

### **Ein Kompromiss ist angezeigt**

Viele Anbieter sind bei der Frage nach dem idealen Standort für ihren Kunden natürlich überfordert; denn: was für den einen ein absolut idealer Platz sein mag, ist für jemanden anderen ein völlig unakzeptabler. Ein gewissenhafter Vermittler wird Ihnen daher zunächst einmal geduldig zuhören und versuchen zu verstehen, welches Ihre Wünsche und Vorstellungen sind und wie er diese hinreichend bedienen kann. Das Geheimnis des Erfolgs ist den bestmöglichen Kompromiss zu finden; denn es gibt keine Immobilie, die wirklich alle Vorteile in sich vereint.

### **Bestimmen Sie Ihre Prioritäten**

Es leuchtet ein, dass die vorrangige Aufgabe eines Maklers darin bestehen sollte, Ihre Prioritäten zu kennen, also jene Ansprüche,

die unantastbar sind und unter allen Umständen erfüllt werden müssen. Möglichst realistische Vorstellungen des Kunden und die Fähigkeit des Maklers, im Rahmen der ihm zur Verfügung stehenden Immobilien, das Beste für den Kunden zu machen, sind wichtige Voraussetzung, um zu einem erfreulichen Ergebnis zu kommen. Es geht um das rechte Maß der Dinge. Wer unrealistische Ansprüche stellt, kommt nicht voran.

### **Das Internet ist ein Segen**

Sehr hilfreich erweisen sich die aus dem Internet erworbenen Vorkenntnisse des Kunden. Aber: wir sagten es bereits in unserem vorigen Newsletter, eine Besichtigung vor Ort kann das Internetstudium natürlich nicht ersetzen, denn Fotos und Texte, so realistisch sie auch sein mögen, entsprechen - wie wir wissen - nur selten der Wirklichkeit. Es kann sein, dass die Enttäuschung groß ist, weil man sich alles ganz anders vorgestellt hatte oder aber auch, dass die Fotos die Immobilie unvoreteilhaft darstellen und die Immobilie deshalb schlicht übersehen und somit unterschätzt wird.

### **Flexibel sein ist erwünscht**

Eine Erfolg versprechende, weniger stressreiche Vorgehensweise ist, sich nicht bis ins kleinste Detail von vornherein festzulegen, dem Makler damit mehr Spielraum zu gewähren und sich angenehm überraschen zu lassen. Sie stoßen so vielleicht auf Angebote, mit denen Sie überhaupt nicht gerechnet haben.

### **Nachfolgend einige Angebote, auf die wir aufmerksam machen möchten:**

**Dénia:** Dieser nördlichste Ort der Costa Blanca hat für viele Menschen eine außerordentliche Anziehungskraft. Im Winter ist hier mehr los als andersorts und im Sommer sind es

die kilometerlangen feinen Sandstrände, die die Menschen in ihren Bann ziehen. Es küm-



mert niemanden, dass es hier im Winter ein oder zwei Grad kühler ist, als in etwas südlicheren Gefilden, denn schließlich bestimmt hier die Mandelbaumblüte und die Orangernte das Landschaftsbild und die sprechen für ein mildes Klima. Wichtig ist, dass die Villa nicht am schattigen Nordhang des Montgó liegt und das ist bei dieser Villa gewährleistet. Mehr unter Ref. 2188

### **Moraira:**

In Spanien auf Schnäppchenjagd zu gehen ist ein mühsames und riskantes Unterfangen; denn nicht selten handelt man sich Probleme ein. Die Gefahr gravierende Fehler zu machen ist groß und sollte dabei nicht unterschätzt werden. Diese Immobilie ist zwar kein Schnäppchen im klassischen Sinne, aber eine verführerische Kaufgelegenheit allemal; denn sie hat den Vorzug, wie jede von uns geprüfte Immobilie, für den Kunden ein sicherer Kauf zu sein. Die Villa liegt an einem Südosthang mit wirklich ausgezeichnetem Meeresblick und überzeugt außerdem durch eine sehr gute Bauqualität und makellose Gepflegtheit. Mehr unter Ref. 2055

### **Jávea:**

Eine großartige Panoramaaussicht vom eigenen Grundstück ist für viele Kunden der Traum schlechthin. Außerdem bedeutet sie

den mühelosen Weiterverkauf, sollte es einmal dazu kommen. Es stimmt: Wer am Meer lebt, möchte von seiner Terrasse gerne auch einen Blick aufs Meer haben. Für manchen ist dies sogar ein absolutes ‚muss‘. Mit dieser Villa können wir Ihnen diesen Wunsch erfüllen. Vom Grundstück bietet sich ein Panoramablick über die gesamte Bucht von Jávea. Obwohl fast 10 Jahre alt, befindet sie sich in einem exzellenten Pflegezustand. In diesem Haus herrscht Wohlfühlambiente par excellence. Mehr unter Ref. 2233

**Jávea:** Diese ausgefallene Finca hat es in einer Ausgabe der Bellevue zu einer redaktionellen Dokumentation von über 8 Seiten DIN A4 gebracht. Das soll was heißen; denn darauf haben wir überhaupt keinen Einfluss. Ein Traumbesitz, der seines gleichen sucht. Ein historisches Bauwerk, das vor 7 Jahren authentisch restauriert worden ist. Ein Leckerbissen für den Connaisseur oder auch ein Sammlerstück? Ein Ort der Ruhe, den wir uns auch fabelhaft für Schulungen und dergleichen vorstellen können. Hier gewinnen sie Abstand zum Tagesgeschehen. Ein renommierter 18 Loch Golfplatz befindet sich nur ein paar Autominuten entfernt. Mehr unter Ref. 2198

**Moraira:** Auch diese Ausnahmeimmobilie sucht noch ihren Liebhaber. Nach Süden ausgerichtet, liegt diese bildschöne Villa, die immerhin die Titelseite der aktuellen September Ausgabe der Bellevue schmückt, in unverbaubarer Kanzellage mit Blick aufs Meer

und über eine der schönsten Regionen der nördlichen Costa Blanca. Hier befinden Sie sich ziemlich genau in der Mitte zwischen Dénia im Norden und Altea im Süden. Der sehr schöne Garten und das absolut flach angelegte Grundstück bieten im Zusammenspiel mit der gepflegten Villa eine Kaufgelegenheit ganz besonderer Art. Mehr unter Ref. 2167

**Jávea:** Am Südhang des Montgó sind viele Häuser im Winter bewohnt, weil es sich hier



um diese Jahreszeit offenbar besonders gut leben lässt. Anders als an schattigen Nordhängen, wo es in der Regel kühler und feuchter ist, herrscht hier ein Mikroklima, das winterliches Wohlbehagen aufkommen lässt. Außer den klimatischen Vorzügen der Lage, sind es die solide Bausubstanz des Hauses, das eingebettet ist in ein uneinsehbares, nahezu flaches Grundstück und das sehr gute Preis-/Leistungsverhältnis was diese Liegenschaft auch für Investoren interessant machen dürfte. Mehr unter Ref. 1940